

## ALICANTE



Bajo comercial disponible en Alfonso el Sabio. En esta calle se alquila, por ejemplo, un local de 360 m<sup>2</sup> a 5.750 € al mes, es decir a 15,97 €/m<sup>2</sup>. Cuanto más pequeños, más caros. ALEX DOMÍNGUEZ

# El cierre de negocios dispara la oferta de locales y abarata hasta un 30% el coste de los alquileres

► Propietarios e inquilinos pactan cláusulas para reducir precios, prorratear pagos o resolver contratos si hay otro confinamiento ► Maisonnave es la calle más cara para arrendar, a 100 euros el metro cuadrado

J. HERNÁNDEZ

El coste de los alquileres de locales comerciales en Alicante registra ya una bajada de hasta el 30% al dispararse la oferta de espacios disponibles para arrendar por encima de la demanda existente. Detrás de esta contracción de los precios está la destrucción de comercios por la crisis económica derivada de la sanitaria, que además deja al límite a más de 1.200 negocios de la capital que podrían seguir el mismo camino en los próximos meses. Otro factor es el cierre y desaparición de establecimientos de hostelería y ocio nocturno por la falta de turistas.

Agentes y asesores inmobiliarios cifran el abaratamiento de los alquileres entre un 10% y un 30% dado que en la capital de la provincia (donde los precios varían mucho en función de la zona, la calle, el tramo e incluso la acera), estaban, según los expertos consultados, bastante disparados. Maisonnave es la calle más cara para arrendar, a 100 euros el metro cuadrado en un local pequeño y 75 euros (m<sup>2</sup>) si es grande. En la Rambla hay locales a 10.000 euros



Cartel de alquiler en Maisonnave, la calle más cara de Alicante según las inmobiliarias. ÁLEX DOMÍNGUEZ

al mes sin salida de humos con pocas posibilidades en el mercado actual por la elevada renta. El pequeño comercio no puede pagar estas cantidades; la hostelería, salvo franquicias, tampoco y empiezan a echar la persiana; y los es-

paciosos locales que ha cerrado la banca dan a la emblemática avenida un aspecto de decadencia.

Aparte del cierre de negocios, el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (APIs) apunta como otro factor que influye en la

bajada de precios de los locales la irrupción de las compras online durante el periodo de confinamiento. La entidad colegial detecta además que las «cláusulas covid» se imponen en los contratos de alquiler de locales comerciales.

La cifra

7.000 €

Coste del alquiler mensual de un local en Luceros

► Es una de las zonas del centro de Alicante más caras pero con precio más «ajustado». Las inmobiliarias afirman que lo vale y que los empresarios lo pagan por sus posibilidades de negocio.

Esto implica que, en caso de otro estado de alarma, el inquilino pueda resolver el contrato y abandonar el local sin penalización, y el dueño disponer de inmediato de su propiedad para volver a ponerla en el mercado.

Los agentes inmobiliarios constatan que muchas personas que quieren emprender no firman un contrato de alquiler de local si no incluye esta cláusula, «pues pueden encontrarse con que tengan que cerrar el negocio y seguir afrontando el pago del alquiler mensual», señala Marifé Esteso, presidenta colegial.

Inmobiliarias de peso en Alicante dan fe de la nueva realidad de los pactos entre propietarios e inquilinos para abaratar costes o prorratear pagos pendientes a lo largo de los próximos años; y del incremento de las negociaciones bilaterales, que ya existían, pero que van a más: los dueños de locales fijan un precio pero escuchan ofertas y cierran operaciones. «Los inquilinos ponen enci-



«Habría que acomodar el mercado al covid, los precios habría que bajarlos aún más»

**MARIFÉ ESTESO**  
PRESIDENTA DEL COLEGIO DE APIS

«Hay casos de propietarios que necesitan alquilar por imperiosa necesidad y los rebajan al 50%»

**EMI DAGER**  
ASESORA INMOBILIARIA

«El escenario al que se enfrenta el pequeño comercio, incapaz de competir en precios, no es imputable solo al covid»

**MAYO DE JUAN**  
PROFESORA TITULAR DE MARKETING DE LA UA

ma de la mesa qué pasaría si hay otro estado de alarma y los propietarios están siendo considerados, porque si no, se acabarían yendo. Se está negociando una reducción de las rentas del 40 ó 50%, que se incluye como cláusula en los contratos», explicaron desde uno de los mayores grupos inmobiliarios de alquiler de Alicante.

Sobre la situación del mercado, el Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria es claro. «Se está alquilando menos, se están cerrando muchos locales y los precios están más bajos. Hay propietarios que se resisten pero pasará un tiempo y se darán cuenta de que tienen que bajar las rentas porque no alquilan». Marifé Esteso señala que es un mercado muy variable, que hay locales por 6.000 euros al mes sin salida ahora y otros en barrios donde los dueños prefieren arrendarlos por 200 euros que tenerlos cerrados. «Está al cabo de la calle que el covid ha causado una caída de precios y que muchos locales se han quedado vacíos, por lo que ahora hay más oferta».

Como ejemplo de caída de precios, citó un local en el centro de Alicante que antes de la pandemia costaba 6.000 euros, que el propietario abarató a 4.500 euros, y que ahora si no lo deja por debajo de 2.000 euros tiene escasas posibilidades de alquilarlo. «Habría que acomodar el mercado al covid, los precios habría que bajarlos aún más. Si al ocio, por poner un ejemplo, le reducen los horarios, para que estos negocios se puedan mantener hay que bajar la renta de los locales. Se tienen que



Un local en alquiler en el barrio de San Blas de Alicante. ALEX DOMÍNGUEZ

ajustar los precios porque esto (el coronavirus) ha venido para quedarse por mucho tiempo».

De hecho, el sector no descarta una bajada generalizada de su valor, superior a la prevista, si siguen quedando locales vacíos. Es lo que vislumbran las inmobiliarias de Alicante con más cuota de mercado. Una reducción más allá del 50% en las rentas, e incluso superior, con posibles gangas, es una situación que no se dio ni en 2008, cuando los alquileres bajaron «muchísimo», explican. En la capital de la provincia, últimamente los precios se habían desorbitado y «estaban en muchos casos sobrevalorados», de ahí su previsión de un ajuste del mercado.

«Alicante tiene un centro caro aunque hay zonas que lo valen, como Luceros. Un local de alquiler puede costar 7.000 euros pero si al mes el negocio factura 30.000 ó 40.000 euros, el inquilino lo paga porque le compensa. Tienen posibilidades de negocio», explican desde otra inmobiliaria. Por contra, de la Rambla cuesta que entren locales y los que les llegan tienen precios muy altos desde hace años. En su cartera, había hasta de 12.000 euros al mes que tuvieron que rebajar «porque no tiraban».

Las entidades bancarias también están afectando al mercado del alquiler al cerrar muchas oficinas. «No es por la pandemia, están cambiando su modelo de negocio porque la banca electrónica ha llegado para quedarse, pero están dejando muchos locales vacíos», explican los agentes. Esto distorsiona el mercado porque los bancos pagaban cantidades astronómicas por las ubicaciones que querían, que en muchos casos ahora no lo vale, y los propietarios no consiguen alquilarlos, dejando una imagen desoladora de grandes locales vacíos en calles principales de Alicante.

Emi Dager, asesora inmobiliaria, constata la bajada del precio del alquiler de locales en un 30%, «y hay casos de propietarios que

necesitaban alquilarlos por imperiosa necesidad que los han dejado al 50%». En cuanto al precio medio, coincide con otros profesionales del sector en que es muy variable, y en Carolinas puede estar a 450 euros a pie de calle, en el Bulevar del Pla a 2.000 euros y en el centro de Alicante a 10.000.

La profesora titular de Comercialización e Investigación de Mercados de la Universidad de Alicante, Mayo de Juan, sostiene que el escenario al que se enfrenta

el pequeño comercio, incapaz de competir en precios, no es imputable en su totalidad a la pandemia global, y que influyen factores como el impacto de las grandes cadenas comerciales y, sobre todo, el comercio online. «Las soluciones no son fáciles y varían según la situación de los negocios, del sector y la localidad en la que operan. Hay que aplicar modelos que conviertan o reconviertan al comercio en verdadero pilar de las personas. Hay que apoyar a la



Los locales que se alquilan ahora son para alimentación. En la imagen, local cerrado en La Florida. ALEX DOMÍNGUEZ

## Las tiendas de alimentación, al alza

La demanda de locales está en los negocios de comida, que pueden mantenerse abiertos en los estados de alarma

**J. HERNÁNDEZ**

■ El hecho de que las tiendas de alimentación no parasen durante el estado de alarma está provocando que muchos operadores y pequeños emprendedores estén buscando locales de alquiler para montar negocios relacionados

con la comida. Como ejemplo, en una misma avenida de San Blas ha abierto una tienda de este perfil y el local contiguo se está reformando para acoger otro comercio de charcutería y carnes. Las fruterías también son otro negocio al alza en Alicante.

«Actualmente la demanda es de locales para montar tiendas de alimentación, son los negocios ahora mismo prioritarios y que tienen una mayor salida y con los que (los inversores) tienen menos miedo si hay otro confinamiento», señala la asesora inmobiliaria del barrio de

### Coste medio de alquiler DE LOCALES COMERCIALES

CALLE O AVENIDA	PRECIO POR M²
Maisonnave	100 €
Rambla	52 €
Federico Soto	39,8 €
Castaños	23,7 €
Playa de San Juan	20 €
Miriam Blasco	15,7 €
Gran Vía	15 €
Benalúa (Carratalá)	9 €
La Florida (Orión)	8 €
Bulevar del Pla	7,6 €

Fuente: Agencias inmobiliarias de Alicante

gente que emprende y arriesga, recuperar lo tradicional, valorar más que nunca el trato personal y cercano, dinamizar la economía local y contribuir a humanizar las ciudades». Con este fin, propone la dinamización del comercio de proximidad, el fomento del asociacionismo y la formación en el sector comercial.

Otras soluciones que apunta la experta son los partenariados público-privados, como en Canadá o Suecia, que invierten en mejorar y embellecer el espacio público para atraer emprendedores; y el showroom, espacios de exposición pensados para exhibir productos de vendedores de distintas categorías y sectores, formato que ya tienen Madrid y Barcelona.

Carolinas Emi Dager, que afirma que el virus ha venido a modificar el mercado. Otros perfiles que están funcionando son las zapaterías, sobre todo en los barrios, y los de costura para hacer mascarillas.

Los agentes inmobiliarios señalan que la pandemia ha sido la causa definitiva del cierre de comercios que ya renqueaban. «Luego están los que se han reactivado como los de alimentación o venta de electrodomésticos, que han hecho un verano de locura, y también parte de la restauración gracias al turismo local».